

2005年度 決算説明会

07年度 売上500億円、経常利益40億円をめざして
中期経営計画 2ndステージからの飛躍

2006年3月29日

株式会社 

シーイーシーのビジョン

トップレベルのITエンジニアリング&サービスカンパニーを目指し、存在感のある企業として情報化社会の発展に寄与します

- 真のITプロフェッショナル集団
- 顧客志向を貫き、顧客満足度の向上の徹底
- Quality (高品質)、Cost (適正価格)、Delivery (納期厳守)、
Speed (顧客満足度)の追求



お客様、パートナー企業の皆様、関係者の皆様の明るい未来を創造するため、私達シーイーシーは全力をあげて皆様のサポートをさせていただきます

06年度 経営スローガン

「成長と加速」

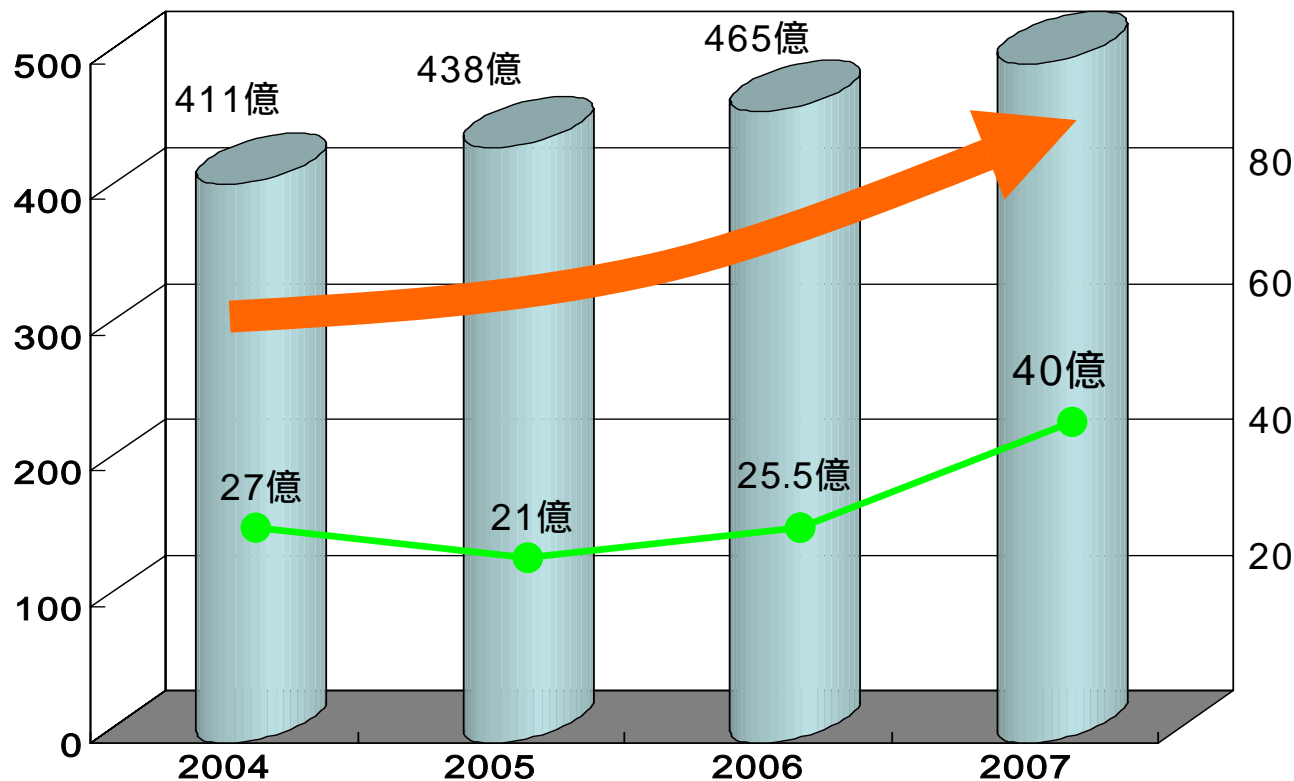
中期経営目標と進捗状況

目標値 07年度 売上高500億円、経常利益40億円

売上高(億円)

500億

経常利益(億円)

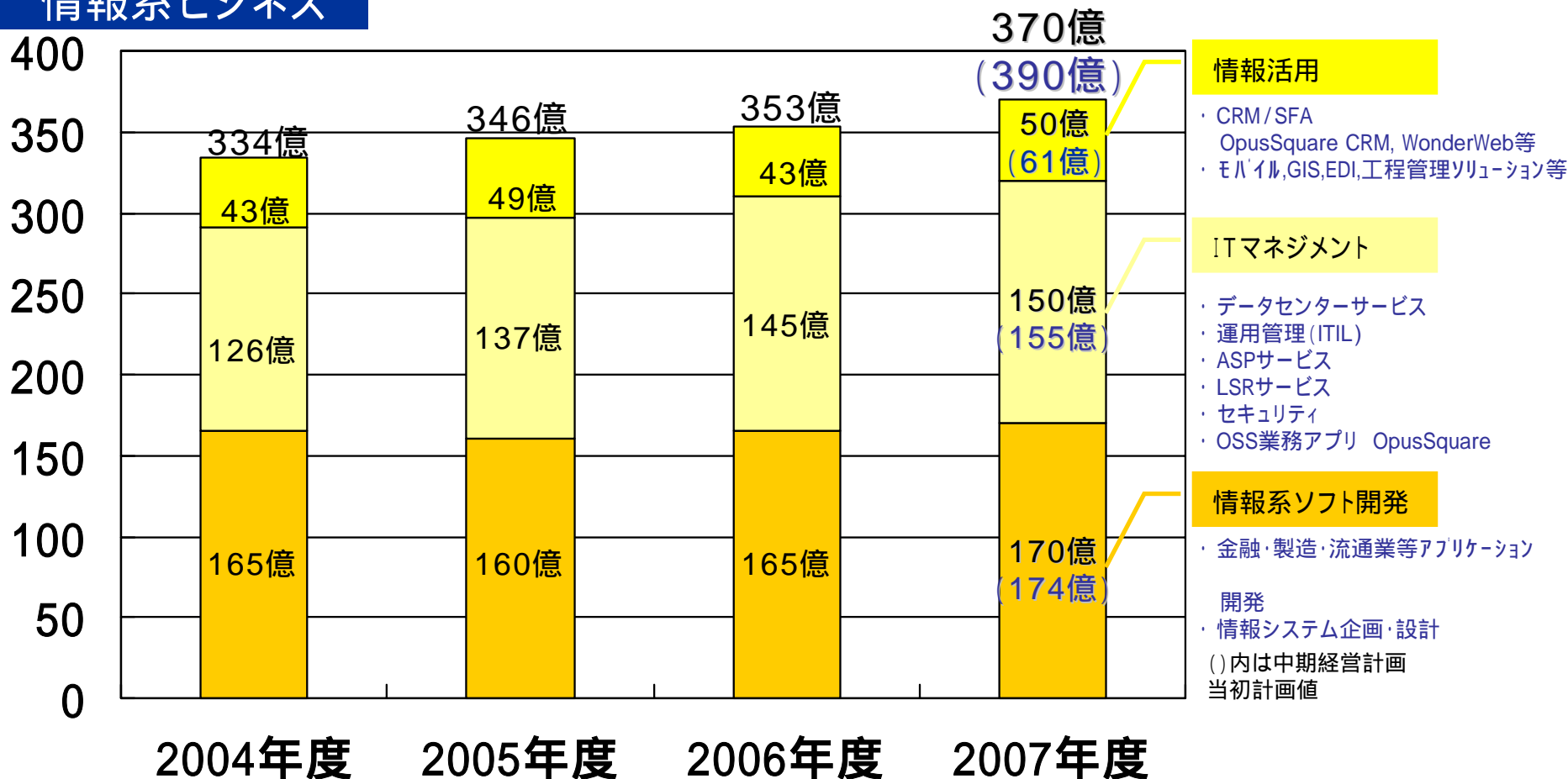


	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度
売上高	411億	438億	465億	500億
経常利益	27億	21億	25.5億	40億

中期経営計画 ビジネスの方向性

情報系ビジネス・制御系ビジネスを2つの柱に、
 コンサルから運用・保守までのOne Stop Solutionを実現
 製造業の活況を背景に制御系ビジネスをさらに伸ばす

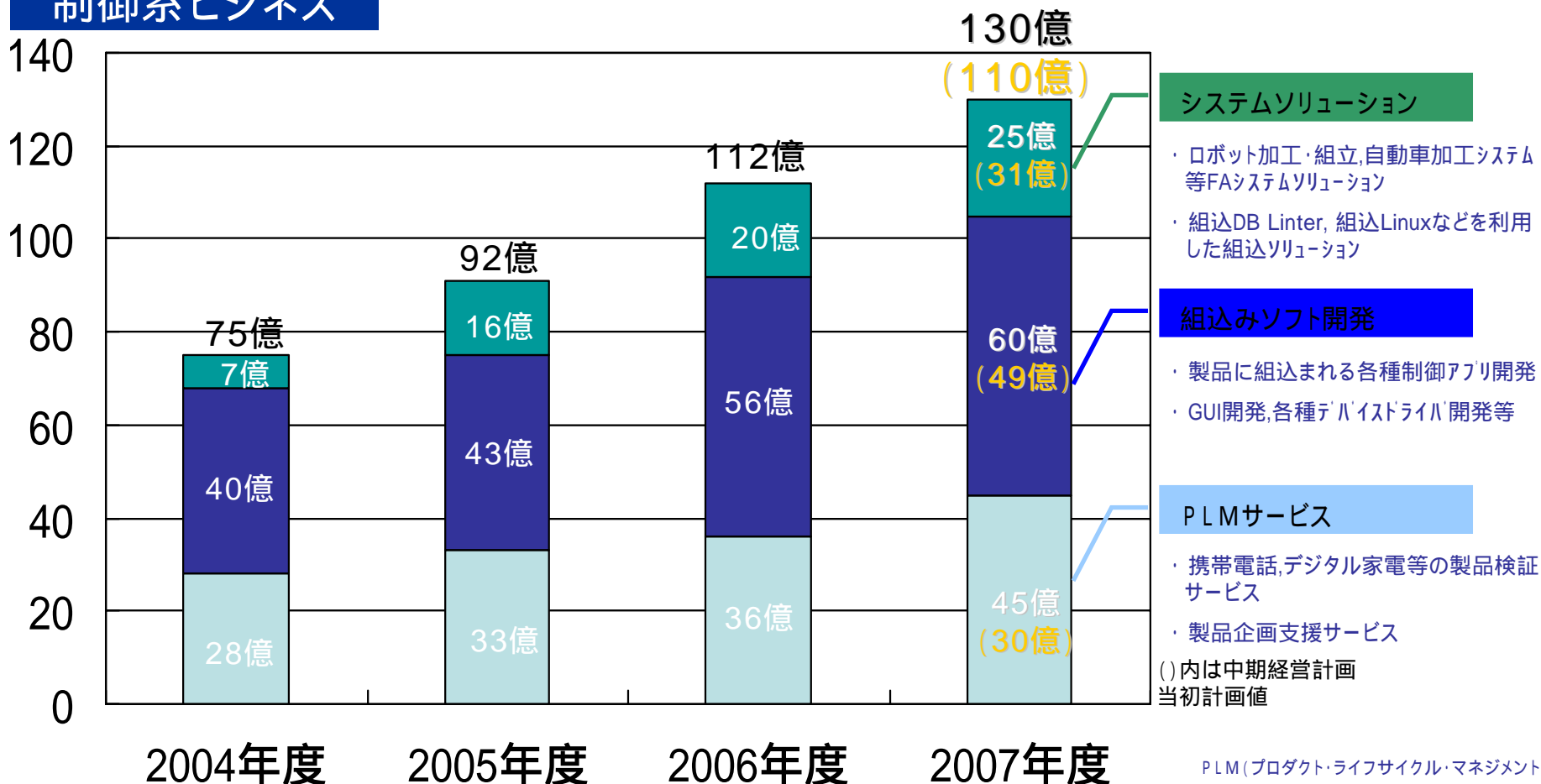
情報系ビジネス



中期経営計画 ビジネスの方向性

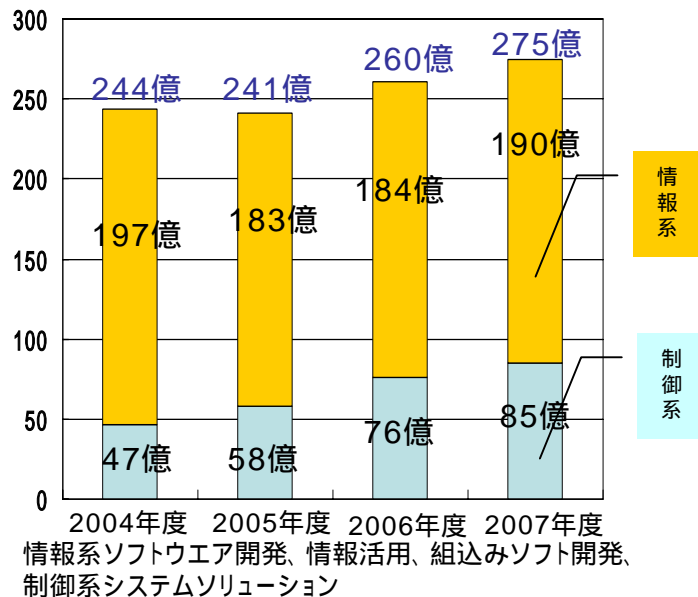
情報系ビジネス・制御系ビジネスを2つの柱に、
 コンサルから運用・保守までのOne Stop Solutionを実現
 製造業の活況を背景に制御系ビジネスをさらに伸ばす

制御系ビジネス

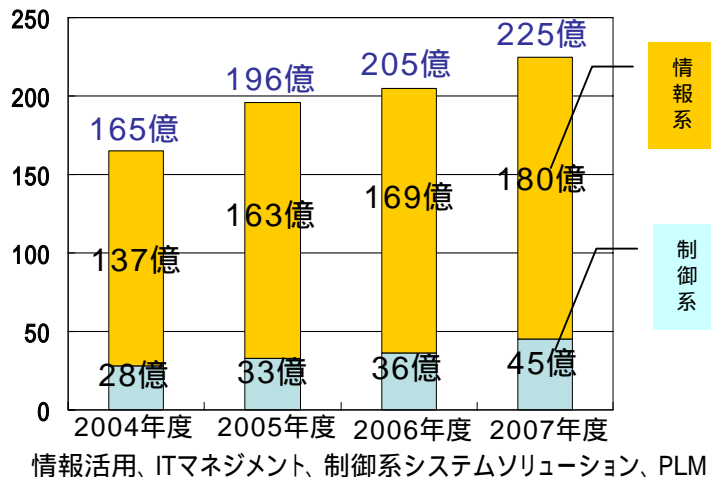


セグメントとビジネス体系

【ソフトウェア開発事業売上高推移表】



【情報システムサービス事業売上高推移表】

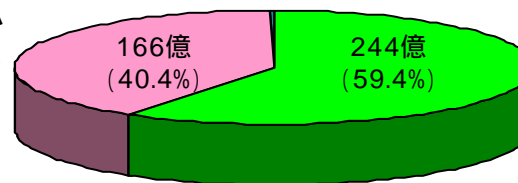


双日システムズの買収により、05年度情報システムサービスが4.5ポイント増(前期比)

【総売上高 セグメント構成比】

2004年度 総売上高 411億

情報システム
サービス

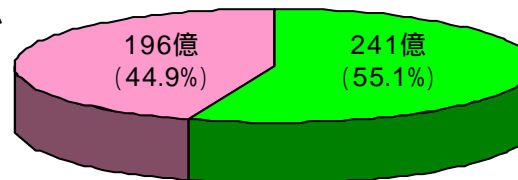


ソフトウェア開発事業



2005年度 総売上高 438億

情報システム
サービス



ソフトウェア開発事業

中期経営計画 05年度の実績

売上 438億円
 (前年比 6.6%増)

経常利益 21億円
 (前年比 24.1%減)

純利益 12億円
 (前年比 15.7%減)

不採算プロジェクトの発生

約7億円の利益減

双日システムズ買収による売上拡大 41億円 (4月~12月 3Q分)

制御系ビジネスが好調 92億円 (04年度75億円) 22.6%増

05年度 中期経営計画実現へ向けた主な施策

<p>オープンソース(OSS)ビジネス への本格参入 SpikeSource社、SugarCRM社 と提携 「Open Source Expert」を開始</p>	<p>デジオン社と提携、 マルチメディアホームネットワーク対応の デジタル家電向けソフト開発に参画</p>	<p>不採算プロジェクト撲滅のための PM管理システム運用開始 要件定義段階からのプロセス見直し</p>
<p>都市型データセンターのニーズ拡大 「東京データセンター」の開設 センター事業の拡大 「D-Share Intelligence」</p>	<p>コーポレートガバナンスの確立支援 コニカミルタと医療向けセキュリティで提携 ITILベースのITマネジメントツール 「Sostenuto ITSM」の販売開始</p>	<p>CECの社内教育「CECSS」を体系化 および、新人事制度の策定</p>

中期経営計画 07年度目標達成に向けて

06年度	売上	465億円	経常利益	25.5億円	経常利益率	5.5%
07年度	売上	500億円	経常利益	40億円	経常利益率	8.0%

ソフトウェア開発の収益回復

1. 不採算プロジェクトの撲滅
 - ・05年度 7億円 -> 06年度 4億円以下 -> 07年度 1億円以下
2. 受注単価の見直し交渉による利益確保

課題

- ・慢性的な技術者不足：中国、インドの技術者活用、パートナー連携強化

制御系ビジネスの業績拡大

07年度売上 130億円(中期計画 期初目標110億円)に上方修正

1. 国内トップレベルの「製品検証サービス」拡大
 - ・新たに第三者検証ビジネスの立上げ
2. 組込みソリューション拡大 組込みDB「Linter」等
 - ・大手メーカー携帯電話、複合機に採用内定
 - ・「Linter」07年度以降の新製品に搭載：ライセンス収入の拡大

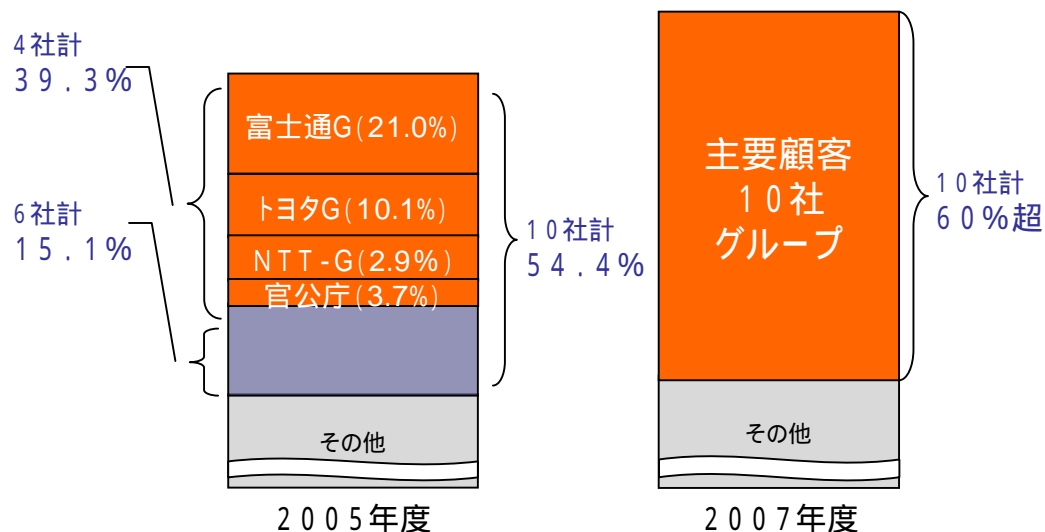
中期経営計画 07年度目標達成に向けて

連結子会社の収益貢献

1. 双日システムズ
 - ・07年度 経常利益4億円(05年度 1億円)
 - ・双日グループへの顧客深耕、ERPパッケージ「GRANDIT」拡販
2. シーイーシーソリューションズ
 - ・07年度 経常利益4億円(05年度2億円)
 - ・パッケージビジネス、ソフトダイレクト・ドットコムが中心

安定的な顧客基盤づくり

1. 主要4グループの官公庁向けデータ入力事業減少
2. 主要顧客 4グループ(40%)を10グループ(60%)に拡大
3. アカウントプラン、ストックビジネスの拡大



中期経営計画 07年度目標達成に向けて

販売管理費抑制

1. 販管費比率 1.2%削減
05年度 販管費比率 14.8%
07年度 販管費比率 13.6%

粗利率の向上

1. 粗利率の向上 1.9%
05年度 粗利率 19.1%
07年度 粗利率 21.0%
 - 生産性向上
 - 不採算プロジェクトの撲滅
 - 自社製品サービス拡大
SmartSESAME、WonderWeb 等ビジネスの拡大

新規ビジネスによる貢献

OSSの急速な広がりに応じてメニューを拡充、
 07年度 25億円 売上拡大を目指す

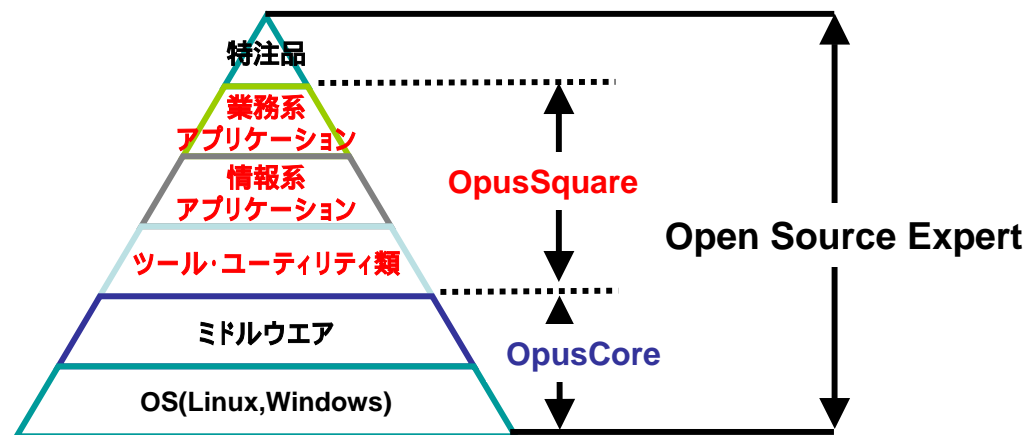
1. OSSが顧客企業に着実に浸透

2005年OSS導入率48.8% 前年比16.8%上昇

- ・ユーザ企業はOSSアプリケーションを基準に、投資効果や機能の検討

2. 当社はOSSの商社機能を担う

- ・OpusCore(インフラ) + OpusSquare(アプリ)のラインナップによるビジネス拡大
- ・SpikeSource社、SugarCRM社に続く有力企業との連携促進



1. 数あるオープンソースから優れたものを選別し、顧客に提供(日本語化、日本独自機能追加など)
 [OpusSquare]
2. 検証済みのコアスタックとの組み合わせにより、安定した動作を保証
 [OpusCore]
3. 今後、さらに拡充

新規ビジネスによる貢献

コンプライアンスの視点からIT活用を支援

- ・2005年4月施行の個人情報保護法、2008年3月導入予定の日本版SOX法など、企業の社会的責任への注目が急激に高まる
- ・これらに対応したITガバナンスソリューションを適時提供

1. オフィスや工場のセキュリティガバナンス確立を支援

セキュリティソリューション SmartSESAMEを中心に展開

→ 07年度 15億円

(セキュリティ全体: 20億円)

→ 「SmartSESAME SecurePrint! Plus」

2006年3月より販売開始、紙媒体による情報漏えいを防止



2. 国際基準ITILをベースに、ITマネジメントサービスの提供

企業の業務遂行を支えるシステムの適切な開発・運用を支援(IT統制)

Sostenuto ITSMを活用して、ITマネジメントの最適化を支援

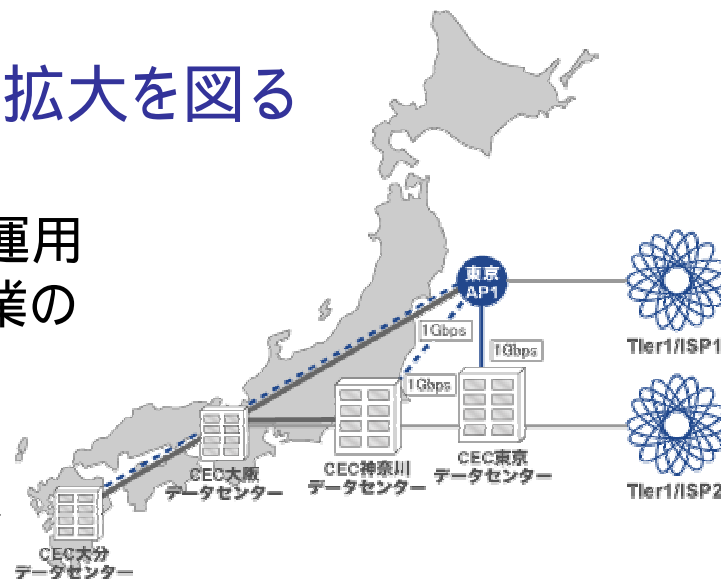
→ 07年度 3億円

新規ビジネスによる貢献

都市型センターの需要に応えビジネスの拡大を図る

07年度 30億円

1. 東京データセンター：ITIL準拠の効率的な運用
 ・05年12月開設。大手電機メーカーや金融業の案件を受注。
2. センターを活用したサービスの拡充：
 ・ファイル共有・自動バックアップASPサービス
 「D-Share Intelligence」の販売拡大



流通業向けに省エネビジネス開始(06年3月)

京都議定書の発行により、日本は国際的な義務を負う(2012年までにCO2排出量14%削減)

07年度 20億円 コンビニ、スーパー1000店舗へ納入を目指す

1. 省エネシステムEcoBinoの提供開始
2. センターを活用したサービス
 ・省エネ運用管理センター(IDC)で、店舗消費電力料を最適運用。省エネとコスト削減を同時に実現





[お問合せ先]

株式会社シーイーシー

広報部 03 - 5789 - 2442

経理部 046 - 252 - 4111

- 本資料は、投資を勧誘する事を目的として作成されたものではありません。
- また、本資料に記載しております将来の業績に関する見通しは、日本経済や情報サービス産業の動向、その他現時点で入手可能な情報による判断及び仮定により、算出しております。従いまして、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における内外の状況変化等により、変動する可能性がある事をご承知おきください。